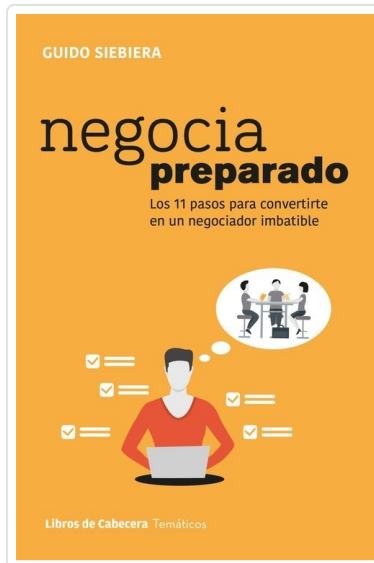


# NEGOCIA PREPARADO



## SIEBIERA, GUIDO

### SINOPSIS

¿Y si el resultado de una negociación no dependiera de lo que dices en la mesa, sino de cómo la preparas antes de empezar? La mayoría improvisa. Y por eso pierde oportunidades, margen y control.

Este libro propone un cambio claro: las negociaciones se ganan mucho antes del primer intercambio.

A través de un método práctico de 11 pasos, aprenderás a analizar cada situación, anticipar movimientos, definir tu estrategia y llegar con una ventaja real. No se trata de ser más agresivo, sino de ser más inteligente.

Cuando sabes qué hacer, qué decir y hasta dónde llegar, dejas de reaccionar y empiezas a dirigir. Y ahí es donde todo cambia.



Si quieres dejar de negociar a la defensiva y empezar a conseguir acuerdos que realmente te permitan alcanzar tus objetivos, este libro es para ti....

Editorial	LIBROS DE CABECERA
Materia	Negociación empresarial
Colección	Temáticos
EAN	9791399111460
Status	Disponible
Páginas	150
Tamaño	220x145x85 mm.
Peso	261
Precio (Imp. inc.)	19,00€
Fecha de lanzamiento	08/05/2026

## Títulos relacionados



**SALIR EN LOS MEDIOS**  
PERALTA MAS, MIQUEL



**ORGANIZACIONES ÁGILES**  
MUSSONS, SERGI



**AUTOLIDERAZGO EN LA EMPRESA Y EN LA VIDA**  
CUERVO, JORGE



**IR A LA LUNA ES FÁCIL, LO DIFÍCIL ES ENCONTRAR UN BUEN COMERCIAL**  
GÓMEZ VISEDO, DANIEL